

Невербальные каналы взаимодействия преподавателя и студентов

В результате перехода от линейной модели коммуникации к диалого-интерактивной, в которой коммуникация представлена как *продукт совместной активности собеседников*, практически исчезла разница между вербальной и невербальной коммуникацией. Вербальная и невербальная коммуникация – это две стороны одного и то же процесса. Коммуникативных актов, которые состояли бы исключительно из жестов или слов, не существует. Даже письменная речь, которая на первый взгляд не зависит от невербальных компонентов, состоит из системы условных знаков (знаки препинания, паузы, выраженные многоточиями), которые выполняют здесь лингвистическую функцию.

Одна из основных функций невербальной коммуникации – с помощью внешнего поведения проявлять эмоции. Психологи считают, что проявление эмоций с помощью невербальной коммуникации может противоречить тому, что выражается с помощью языка. При таких обстоятельствах невербальная коммуникация более убедительна [1, с. 36]. В случае, когда то, что человек выражает с помощью языка (вербальный канал коммуникации), не соответствует тому, что он выражает с помощью тела (невербальный канал коммуникации), его партнер по взаимодействию обращает больше внимания на невербальные "сообщения". Вероятно, это связано с тем, что за языком тела можно непосредственно наблюдать. Однако существуют определенные социальные условия, которые налагают запрет или контролируют проявление эмоций. В таких случаях собеседники действуют согласно стратегиям поведения, которые приняты в социуме.

Невербальная система коммуникации между преподавателем и учащимися состоит из таких компонентов, как поза, жесты, взгляд, межличностная дистанция и невербальные речевые сигналы.

На использование **взгляда** как канала коммуникации в значительной степени влияют культурные нормы. Существуют различия в частоте использования взгляда в культурах разных народов. Так, арабы чаще смотрят друг на друга при взаимодействии по сравнению с американцами или европейцами. Греки также смотрят на собеседника чаще, чем американцы и англичане.

Существенные различия в зрительном поведении наблюдаются между жителями американских континентов. Некоторые народности Южной Америки и индейцы смотрят на собеседников реже, чем англичане или жители Северной Америки. Японцы отличаются тем, что смотрят не в глаза другому человеку, а на его шею. Результаты исследований показывают, что учащиеся больше смотрят на тех людей, от которых ожидают одобрения. Но ученики, имеющие когнитивные трудности, во время беседы избегают обмена взглядами с собеседником.

Отличия в зрительном поведении людей разных национальностей необходимо учитывать преподавателям, работающим с иностранными студентами. Так, пристальный, "сканирующий" взгляд педагога, особенно в ситуации устного контроля, может вызвать у учащегося эмоциональное напряжение, затормозить или даже

прервать его речевую активность.

Жесты, которые использует человек, указывают на то, в каком эмоциональном состоянии он находится или какие межличностные отношения существуют между ним и его собеседником.

Например, когда человек начинает испытывать тревогу или эмоционально напряжен, его движения меняются, что проявляется в используемых им экспрессивных жестах.

Переживание грусти или скуки отражается в медленной и «тяжелой» жестикуляции. Часто плечи человека согнуты, а руки сложены на груди.

Радость, наоборот, проявляется в оживленной жестикуляции.

Жесты застенчивости и смущения одинаковы для разных культур. Поэтому преподавателям, работающим с иностранными учащимися, необходимо чутко реагировать на жесты учеников и по возможности снимать эмоциональное напряжение студентов, если таковое возникает.

Результаты исследований в педагогике показывают, что на понимание и активность ученика влияет не только содержательное оформление урока, но и то, с каким энтузиазмом он проведен. Активная жестикуляция, использование громкого голоса и пауз, привлекающих внимание учеников, способствуют лучшему пониманию и запоминанию изучаемого материала. Одобрение, внимание или невнимание, эмоции – все это социальные подкрепляющие стимулы, которые чаще всего выражаются посредством невербальных сигналов и тесно связаны с процессом обучения.

Межличностная дистанция – это пространство, которое разделяет взаимодействующих людей. Этому пространству придают большое социальное значение.

По дистанции можно определить, в каких отношениях состоят взаимодействующие люди, или какие отношения они хотят установить. Объективное пространство, измеряемое в сантиметрах, в процессе взаимодействия выступает как символическое пространство, отражающее переживания участников взаимодействия.

Попытки приблизиться участники взаимодействия интерпретируют по-разному. Это обусловлено индивидуальными различиями и их социо-культурной принадлежностью.

Как известно, межличностное пространство регулируется культурными нормами. Так, в процессе взаимодействия арабы располагаются по отношению друг к другу на таком расстоянии, которое позволяет коснуться локтем другого собеседника, предпочитают быть как можно ближе друг к другу.

Напротив, жители Северной Европы (шведы, шотландцы, англичане), а также японцы, китайцы и другие жители Азии, склонны сохранять большую дистанцию. Латиноамериканцы и народы Средиземноморья допускают более короткую межличностную дистанцию, о чем прекрасно осведомлены преподаватели, работающие с иностранными студентами.

Дистанция сильно изменяется также в зависимости от уровня самооценки и уверенности взаимодействующих сторон. Люди с высокой самооценкой приближаются к своему собеседнику больше, чем люди с низкой самооценкой.

Следует отметить важность сохранения дистанции между преподавателем и учеником. Не все учащиеся одинаково относятся к вторжению в их интимную зону (от 0 до 45 см): более робкие ученики испытывают при этом эмоциональное напряжение, следствием которого может быть нарушение когнитивной и коммуникативной функций.

Важной переменной, которая регулирует отношения между учителем и учениками, является **пространственное расположение** учащихся по отношению к столу преподавателя.

Согласно результатам исследований, чем дальше ученики находятся от стола учителя, тем труднее складываются отношения между ними и учителем. Это

объясняется тем, что чем дальше ученик расположен от стола учителя, тем меньше у него возможности воспринять важные в процессе коммуникации сигналы: мимику, визуальный контакт, тон голоса.

На организацию жизни класса или студенческой группы очень сильно влияют движения педагога. С помощью движений преподаватель управляет физическими контактами, ориентацией и позами учеников, формируя системы взаимодействия, возможные в классе. Кроме того, интерьер аудитории регулирует уровень близости, доминирования или подчинения, эмоциональной гармонии, возможный в отношениях между учителем и учеником.

Как показывают результаты наблюдений, преподаватели часто используют кафедру (свой стол) как личную территорию. За ней преподаватель проводит в среднем около 1/3 своего времени. Если преподаватель отходит от кафедры, то только в сторону двери. Таким образом, чаще всего преподаватель контактирует с учащимися, сидящими на близком к нему расстоянии (65% случаев). Реже, в 20% случаев, он контактирует с учениками, сидящими на среднем расстоянии. Наиболее редко (в 15%) случаев – с учениками, сидящими на дальнем расстоянии [1, с. 282].

На невербальное поведение преподавателя большое влияние оказывает и количество учащихся. Так, преподаватель чаще перемещается по классу и устанавливает больше контактов, если он взаимодействует с небольшим количеством учеников. Наиболее значимо данное утверждение при обучении иностранным языкам. Языковые группы, как правило, небольшие (до 15 учащихся). В таких небольших группах педагогу легче установить контакт с аудиторией. Идеально, если столы в классе расставлены так, чтобы все учащиеся находились примерно на равном расстоянии от преподавателя.

И последнее, на чем необходимо остановиться, это **поза или положение тела**, которое человек принимает сознательно или неосознанно, чтобы показать свое отношение к другим людям. Эмоциональное состояние влияет на то, какую позу принимает человек, поскольку, с одной стороны, эмоции непосредственно влияют на физиологию человека, заставляя его непроизвольно принять то или иное положение, а, с другой стороны, человек специально может принять ту или иную позу, чтобы показать свои внутренние эмоциональные переживания.

По позе можно определить, склонен человек доминировать, подчиняться или поддерживать равноправные партнерские отношения. Позиция, когда один человек стоит, а другой сидит, демонстрирует доминирующее положение стоящего. Сидящий человек со взглядом, направленным снизу вверх, занимает подчиненную позицию. Мы рекомендуем преподавателям придерживаться следующего правила: объясняя новый материал, преподаватель должен стоять, то есть доминировать в аудитории. В этом случае внимание учащихся будет привлечено к нему. И, наоборот, в ходе опроса и преподаватель, и учащийся должны находиться в равных позициях, то есть сидеть. Это утверждение наиболее значимо для ситуации экзамена по иностранному языку. Если оба коммуниканта находятся в равном положении, то учащийся не испытывает такого эмоционального напряжения, как при стоящем (доминирующем) экзаменаторе. Такая диспозиция снижает нервное напряжение экзаменуемого и позволяет более объективно проконтролировать речевые умения учащегося.

Литература:

1. Коццолино М. Невербальная коммуникация / Мауро Коццолино. – Харьков: Гуманитарный центр, 2018. – 218 с.